

Le Marché de nos Collines

En 2004, un groupe d'agriculteurs des Alpes Maritimes créait sur la commune du ROURET, une coopérative afin de vendre directement leurs produits : fruits, légumes, volailles et œufs, viande d'agneau et de bœuf, fromages, vins, miel, confitures, fleurs ...



ACTIV Formations, organisme implanté à Grasse, les accompagne par la mise en place d'une action de formation « gestion d'un point de vente ».

En 2006, cette formation a pu être poursuivie grâce à l'apport des fonds FSE qui sont venus en cofinancement avec VIVEA (Fond pour la formation des entrepreneurs du vivant) <http://www.vivea.fr>

Les deux premiers modules portaient sur l'initiation à l'informatique et à l'utilisation du multimédia. Un dépliant publicitaire de présentation de la coopérative intégrant des photos a été réalisé par les stagiaires.



Le Président de la coopérative, Bruno GABELIER, est éleveur fromager à Tournettes-sur-Loup. A l'issue de cette formation, il a créé le site Internet de sa propre exploitation : <http://www.chevredescourmettes.com/>

Autre application directe, la création d'une newsletter utilisant le logiciel Word, l'intégration de photographies, le mailing, la gestion d'une base de données clients ...

Le module « merchandising » réalisé en 2006 avec les fonds FSE a permis la réorganisation de l'aménagement du point de vente et de la signalétique.



Donnons la parole à quelques uns des membres de la coopérative, qui ont participé aux actions de formation.

« L'originalité de notre coopérative, c'est la diversité des productions. Il fallait donc une homogénéité dans la présentation de nos produits. La formation sur la signalétique nous a permis très concrètement d'atteindre ce but ».

«En utilisant plusieurs logiciels : Paint, Photoshop Eléments, nous avons réussi à créer le logo de notre coopérative que l'on retrouve maintenant sur les sacs en toile de jute que nous vendons à nos clients. Prochainement, ce logo sera intégré dans le sticker Label Rouge apposé sur nos barquettes de viande par l'abattoir, pour la commercialisation des agneaux sous ce label. Cela représente un gain de temps pour nous, car nous n'aurons plus besoin d'étiqueter nos barquettes, mais aussi une garantie de la traçabilité, et une reconnaissance de notre crédibilité par l'abattoir ... »



(Isabelle FEYNEROL, agricultrice éleveur à St Vallier de Thiey).

«Pour ces formations, ACTIV a pu s'adapter avec beaucoup de souplesse et de disponibilité à nos contraintes de temps (certaines formations ont été réalisées en soirée), et puis le service après vente a fonctionné bien après la formation, ce qui est très appréciable ... On a toujours travaillé sur des choses très concrètes, ce qui nous a permis une mise en application très rapide... » (Bruno GABELIER)

Denis ZUNINO, producteur de roses à Chateauneuf <http://perso.orange.fr/milva/> a apprécié quant à lui le climat amical qui s'est mis en place pendant les formations. *« Cela nous a aidé à souder le groupe, c'est très important car il faut bien s'entendre pour gérer un point de vente collectif ».*

Selon Catherine BRUN, directeur de l'organisme ACTIV Formations www.activ-formations.com les fonds FSE ont permis indirectement de développer la qualité de service apporté aux stagiaires : impression de documents, mise à jour des logiciels, mise à disposition de matériels. Des actions ont pu être maintenues avec un nombre de stagiaires inférieur au prévisionnel. Plus de temps a pu être accordé à l'individualisation.

« L'apport des fonds européens nous permet de prendre des risques, d'oser mettre en place des actions innovantes » (Catherine BRUN).



Les agriculteurs ont tous exprimé le souhait de poursuivre les formations en 2008. Ils ont le projet de s'équiper d'un système à code barres, et une formation à un logiciel de point de vente et de caisse permettant de travailler en réseau sera nécessaire. Des cours d'anglais sont également à prévoir, car la clientèle étrangère est nombreuse dans cette région très touristique. Enfin, afin de mieux communiquer entre eux, ils souhaiteraient se perfectionner sur Outlook (gestion d'un agenda partagé et base de données).

Voici donc un bel exemple de partenariat local et de promotion d'une agriculture jeune, créatrice et qui croit en son avenir. En effet, cette coopérative est une véritable vitrine pour les produits du terroir ; nombre de ses adhérents sont membres du réseau « Bienvenue à la ferme ». De plus, elle bénéficie du soutien de la municipalité du ROURET qui met gracieusement à sa disposition le local de vente. Des animations festives sont proposées tout au long de l'année pour renforcer les liens avec la clientèle



(visitez <http://perso.orange.fr/cooperouret/> pour visionner la fête du samedi 25 Juin 2005 où les agriculteurs ont réunit plus de 180 personnes sous le chapiteau dressé devant le point de vente pour faire déguster leurs spécialités)